



**Rakuten**

# 楽天市場のロゴ 変化

- 斎藤、埜口、林、竹内、天野



# 楽天の 3 C分析

# Customer(顧客)

- ・ 現地購入しない人
- ・ 通販をよく利用する人

# Competitor(競合 他社)

- • Amazon
- • Yahooショッピング
- • メルカリ

# Company (自社)

- ・ ・ 新しい市場に参入して成長・  
拡大しているが、軌道に乗っている  
とは言い難く戦略の転換が必要
- ・ ・ 海外にも進出したが、いまだ  
に売り上げの8割は国内である

# swot分析



## 練習：（SWOT分析）

### 内部環境

### 外部環境

#### Strength (強み)

ポイント付与  
他サービス連携

#### Opportunity (機会)

コロナウイルスの流行による  
巣ごもり需要

#### Weakness (弱み)

大手企業との対峙  
  
国際的なブランド認知度が低い

#### Threat (脅威)

トラック運転手不足

## 練習：（Cross-SWOT分析）

内部環境

外部環境

Strength  
(強み)

Opportunity  
(機会)

Weakness  
(弱み)

強み×弱み  
大手企業との対峙があるからこそ、ポイント  
付与の面で勝つことで利用者を増やせる

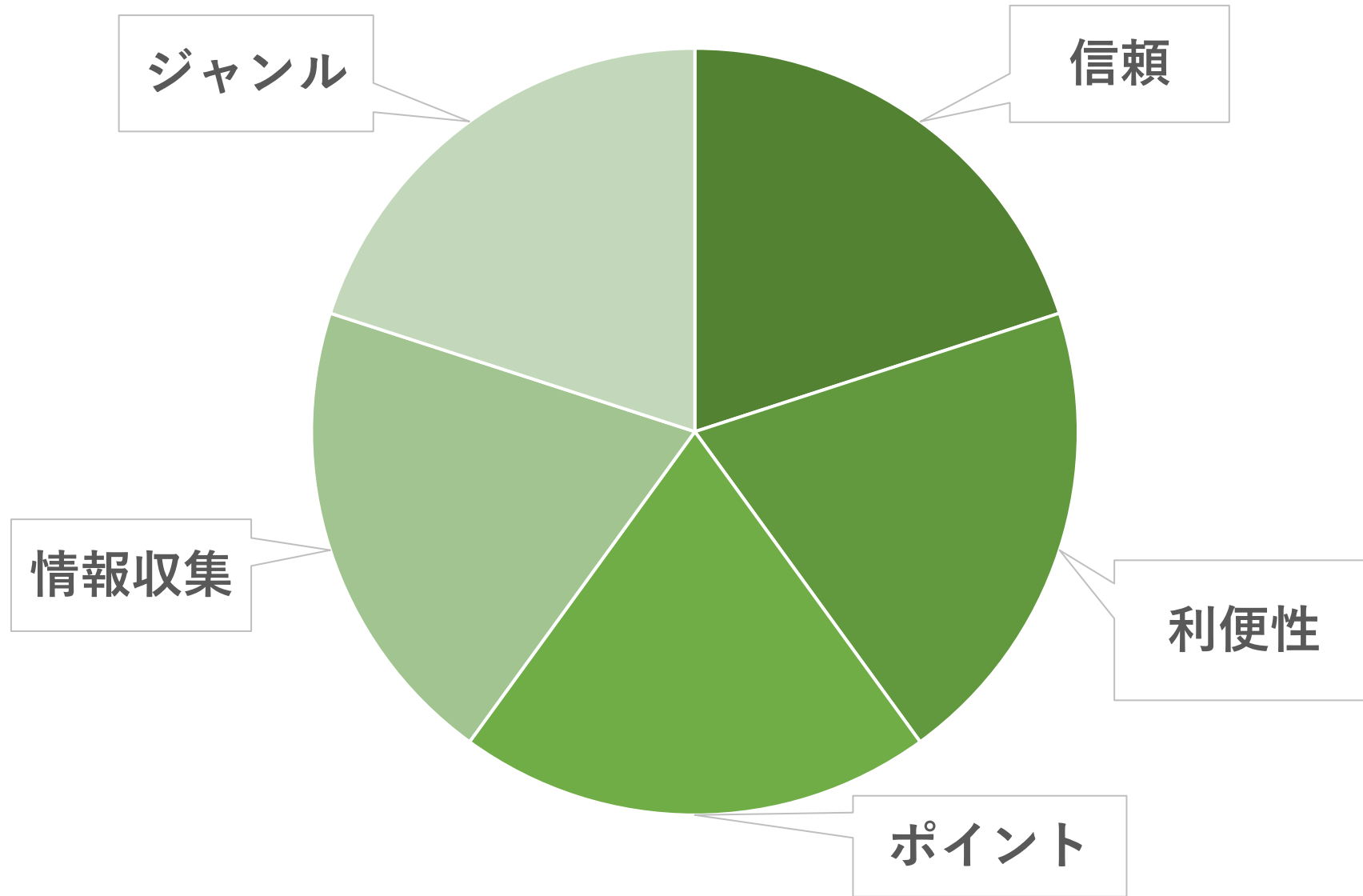
Threat  
(脅威)



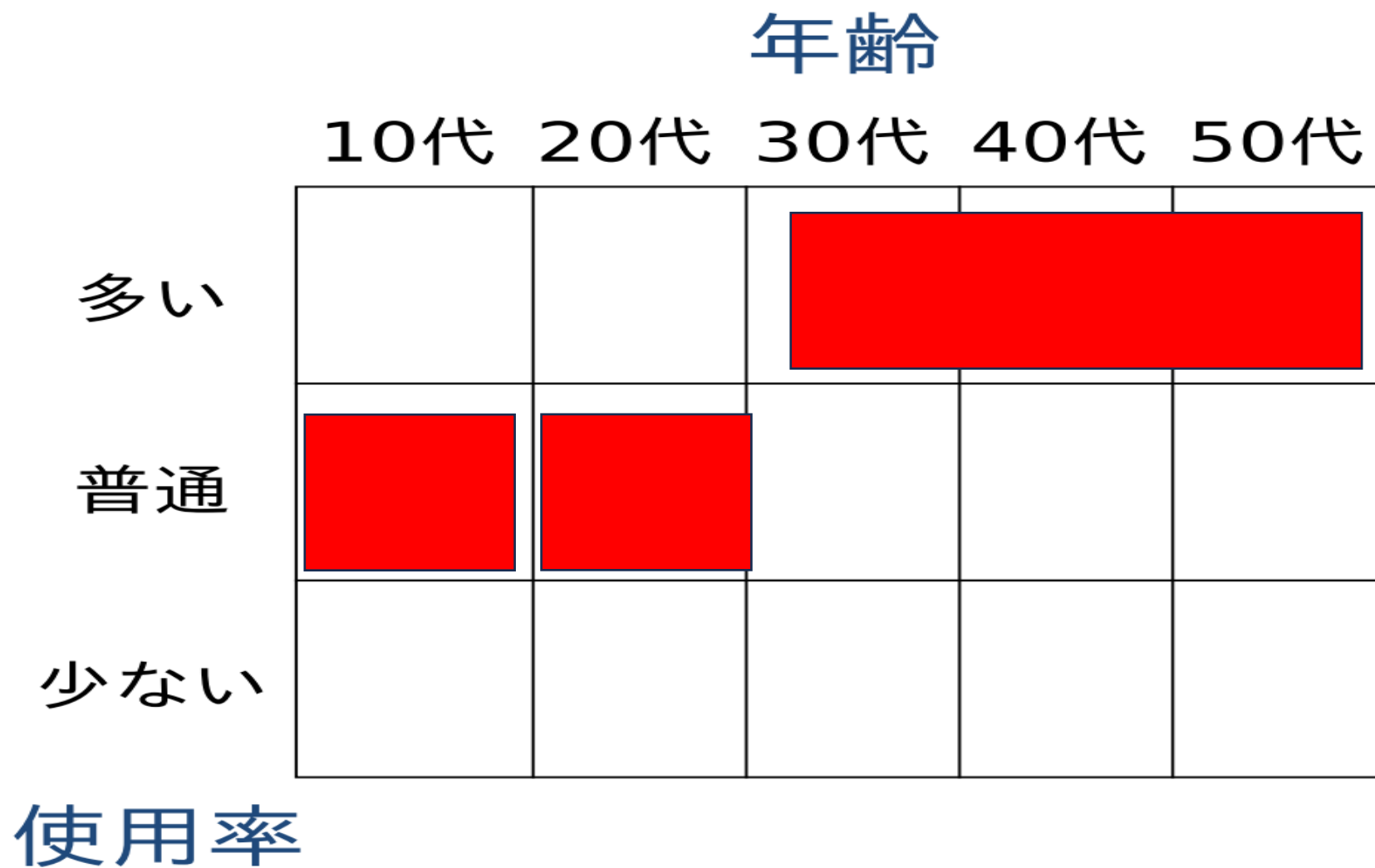
# マーケティング上の課題

- ・ EC側が独自でトラック運転手を雇うする
- ・ ポイント付与率を上げる

# Segmentation



# Target Customer



# Targetcustomer

・ 誰に：国内（売り上げの8割が国内）



・ 何を：さまざまな製品（衣服、家具、小物など）



・ どのように：ネット販売



・ どういう立ち位置で：提供者

・ 1ページごと、顧客ごとに広告工夫

その他  
54.9%

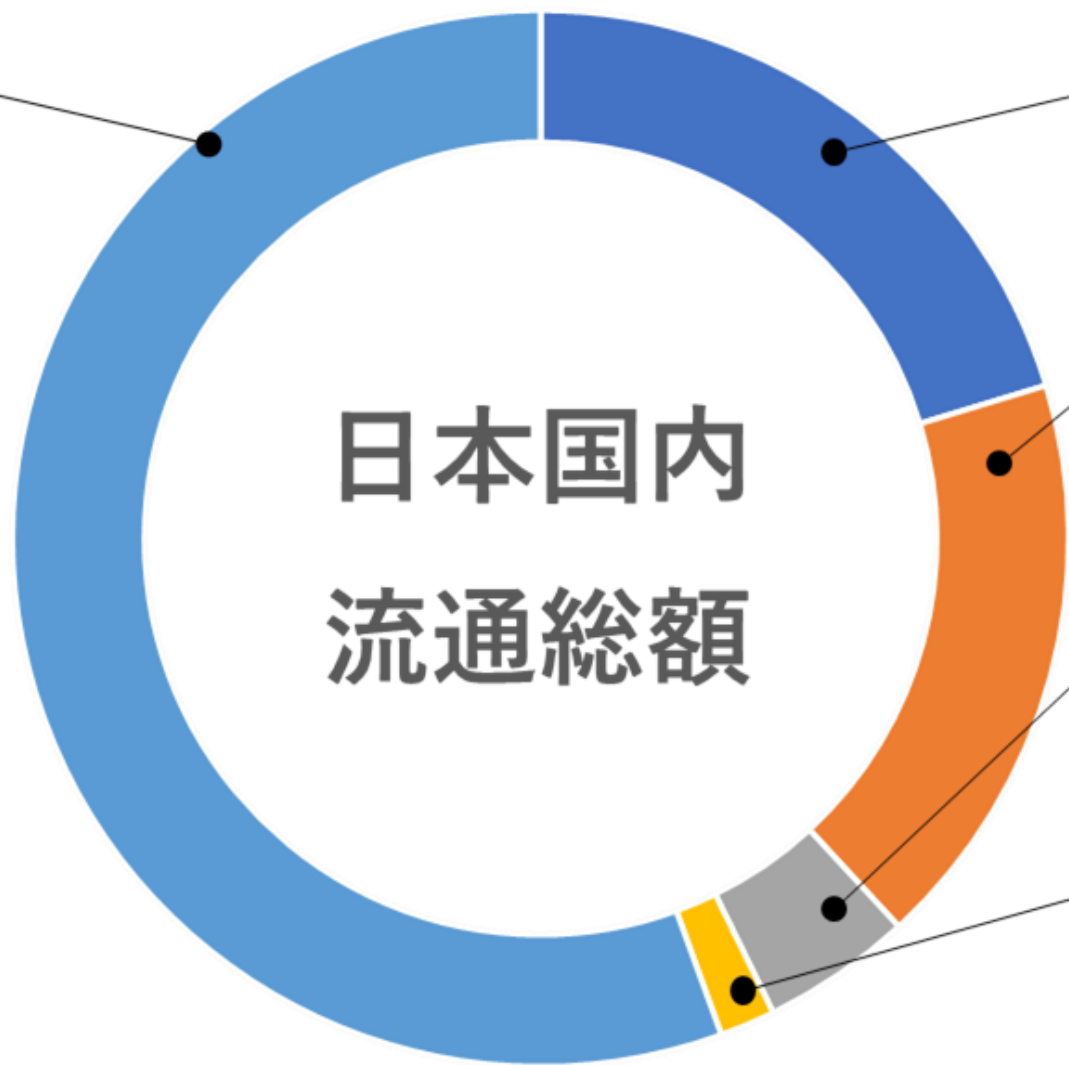
楽天  
20.3%

Amazon  
17.8%

Yahoo!  
4.6%

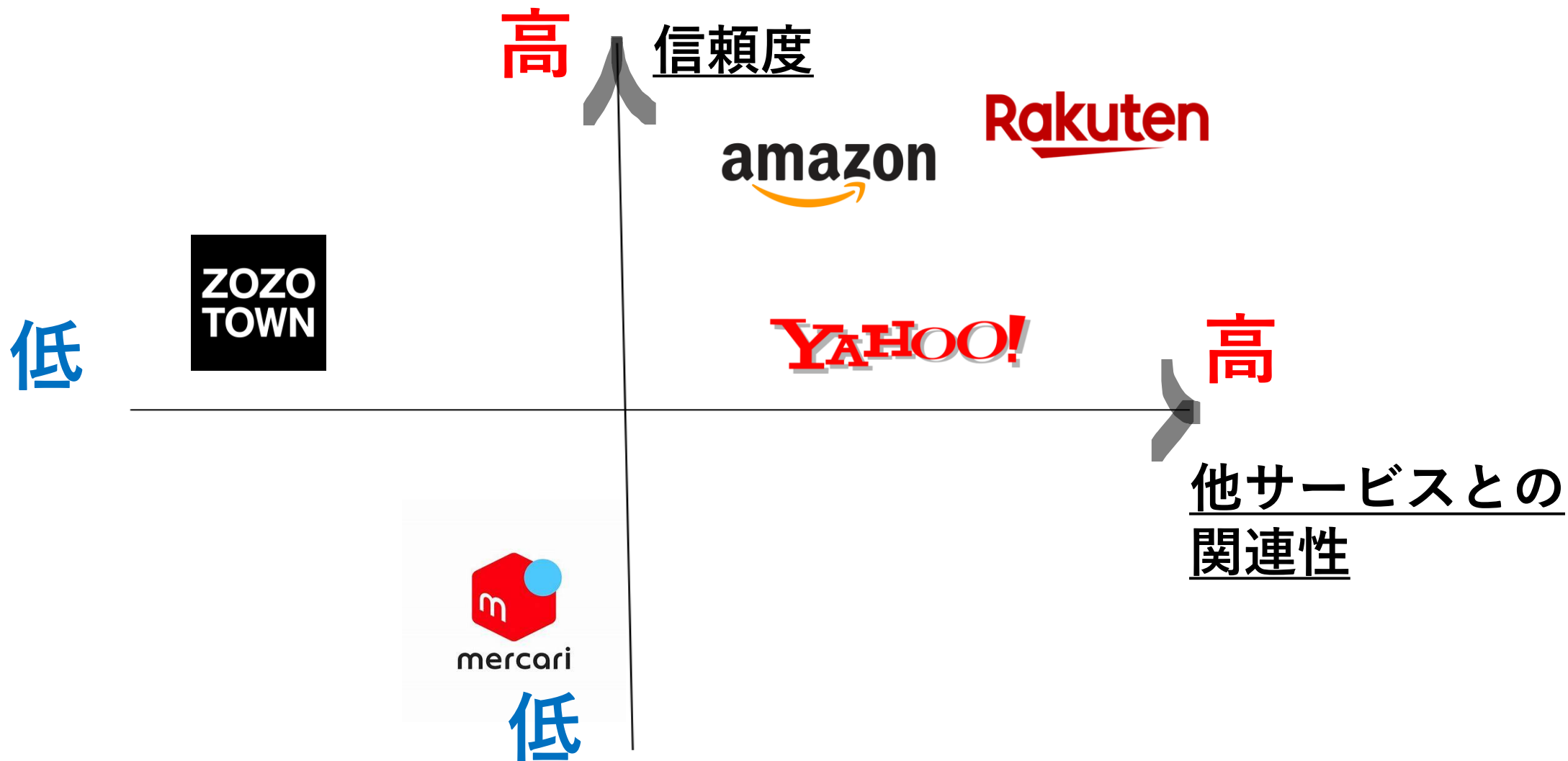
ZOZOTOWN  
1.7%

日本国内  
流通総額



サービス名	現在のロゴ	新ロゴ
楽天市場		
楽天トラベル		
楽天カード		
楽天銀行		
楽天生命		
楽天レシピ		
楽天ドローン		
楽天ビューティ		
楽天チケット		
楽天エナジー		
楽天AirMap		
Rakuten Marketing		
Rakuten Viber		

# 練習：（Positioning）



# 練習：（Positioning）

